TALLER SECTORIAL PYMES, COMERCIO Y SERVICIOS

El sábado 5 de marzo se celebraba de nuevo en la Oficina de Turismo de Molina de Aragón el tercer taller sectorial PYMES y comercio, que dentro de la estrategia local participativa está llevando a cabo el Grupo de Desarrollo Rural Molina de Aragón - Alto Tajo.

Las PYMES y el comercio son uno de los sectores más importantes de la Comarca y a quienes va enfocada la mayor parte de la financiación LEADER, la asistencia fue reducida ya que las condiciones meteorológicas dificultaron la participación. No obstante el grupo llegó a unas conclusiones muy parecidas a las que llegaron los participantes del taller de PYMES del mes de julio.

Os presentamos el trabajo que realizaron para que todo el que lo desee pueda realizar sus propuestas y aportaciones, ahora es el momento de completar esta información, porque es cuando el programa de desarrollo está en fase de elaboración. Os animamos a todos a que lo hagáis y enviéis vuestras ideas y sugerencias al Grupo para que este pueda implementarlas en la Estrategia de Desarrollo Local.

ANÁLISIS DAFO

ANÁLISIS DEL CONTEXTO: ámbito social, político, tecnológico y legal de nuestro sector, y que cosas nos perjudican (amenazas) y cuales nos benefician (oportunidades)	
OPORTUNIDADES (Aprovechar)	**AMENAZAS (minimizar)**
Nuevas tecnologías	Competencia de las grandes superficies y grandes empresas
Nuevos canales de comunicación con el cliente: Redes sociales	Falta de financiación
Cambios de hábitos en los usuarios: compra por internet	Excesiva burocracia en la solicitud de ayudas y subvenciones
Meses de verano y vacaciones	Cargas fiscales
turismo	Altos costes laborales para contratación
Posición estratégica entre grandes ciudades	Despoblación, población envejecida y poco dinámica
Potencial de creación de nuevas empresas en el sector de la transformación de nuevos productos, madera, productos agroalimentarios	Población poco concienciada con el consumo local
Aprovechar las oportunidades del coworking, pudiendo compartir empresas y profesionales una serie de espacios y servicios	Baja presencia de Internet y comercio electrónico
	Encarecimiento de los costes de producción
	Sector especialmente marcado por la crisis
	Nuevas formas de venta por internet
	Proliferación de establecimientos con muchas referencias, baja calidad y bajos precios, que suponen una fuerte competencia

ANÁLISIS INTERNO, mirarnos el ombligo, determinar en qué somos muy buenos y que cosas no tanto	
FORTALEZAS (Reforzar)	**DEBILIDADES (Reducir)**
Dinámicas, flexibles y se adaptan fácilmente a los cambios	Falta de liquidez
Potencial creativo grande	Organización, estructura sencillas
Potencial de incremento de la productividad grande por su bajo nivel tecnológico y organizativo	Falta de formación en nuevas tecnologías
Componente familiar	Falta de innovación
Trato familiar y atención personalizada	Dificultades para el acceso a la financiación
Redes de comerciantes, acciones conjuntas: feria del regalo,	Precios más elevados
Comercios prestan un servicio de proximidad	Escasez de oferta
Asociación de empresas	Servicios al cliente limitados: compra con tarjeta,
	Alquileres elevados en locales comerciales
	Suelo industrial caro
	Insuficiente colaboración interempresarial
	Inexistencia de planes estratégicos en la Pyme
	Falta de relevo generacional en las Pymes
	Baja capacidad de internacionalización en mercados no castellano parlantes

PLAN DE ACTUACIÓN DEL SECTOR PYMES Y COMERCIO

FORMACIÓN

- Formación a las empresas en el uso de las nuevas tecnologías y el marketing digital, nuevas formas de vender, comercio electrónico, escaparatismo, etc…
- Formación en calidad y atención al cliente
- Formación en estrategia y gestión empresarial
- Formación en sectores con potencial en la Comarca, restauración (escuela de hostelería), elaboración de productos agroalimentarios, energías alternativas, biomasa.
- Aprovechar recursos existentes para ofrecer una formación adecuada y de calidad dirigía a la creación de empleo y empresas.

CREACIÓN DE NUEVAS EMPRESAS

- Ayudas autónomos al inicio de la actividad
- Asesoramiento integral en la puesta en marcha de una nueva empresa
- Ajuste a la realidad comarcal los precios de suelo y alquiler de locales

MEJORAS EN LA CALIDAD DE LA OFERTA Y EL SERVICIO

- Incorporar el pago con tarjeta en los comercios.
- Ofrecer servicios de calidad añadidos
- Mejorar la atención al cliente
- Innovación en las empresas, nuevas formas de vender (pedidos por internet), de comunicar con el cliente.

COMUNICACIÓN Y FIDELIZACIÓN DE LOS CLIENTES

- Trabajar en Red y realizar acciones conjuntas de comunicación y fidelización, sorteo navidad, feria del regalo.
- Fomentar el consumo de la población local, campañas de sensibilización incidiendo en los beneficios de consumir de forma local.
- Resaltar las ventajas de las empresas y el comercio local, trato personalizado y cercano, confianza, atención más inmediata al cliente.

TRABAJAR EN RED

- Mayor impulso a la Asociación de empresarios de Molina
- Colaborar con otras asociaciones
- Creación de una Asociación de Comerciantes